

Dassault Systèmes met la main sur Outscale

Dominique Filippone , publié le 20 Juin 2017

Le fournisseur français de services cloud Outscale a été racheté par Dassault Systèmes qui met la main sur 85% de son capital pour un montant non communiqué. Le groupe dirigé par Laurent Seror mène une offensive sur les prix et sur les offres en annonçant diviser par 8 son tarif réseau cloud qui chute à 0,005 euro par gigaoctet, sachant que des instances MapR pour 11,71 euros par heure sont lancées.



Laurent Seror, fondateur et président d'Outscale sur la scène des Cloud Days mardi 20 juin à La Défense (92).
crédit : Outscale

Le premier éditeur français Dassault Systèmes entre de plain pied sur le marché du cloud. Non pas en annonçant une offre de services maison venant compléter ou appuyer son portefeuille de solutions dans le domaine du PLM et de la CAO/PAO, mais par le biais d'un rachat, celui d'Outscale dans lequel il était jusqu'alors actionnaire minoritaire. Le montant de l'acquisition du fournisseur cloud français n'a pas été communiqué mais Laurent Seror, fondateur et président de cette société a annoncé mardi matin à l'occasion de l'événement Cloud Days que Dassault Systèmes montait à hauteur de 85% au capital. Créée en 2010, Outscale compte 10 datacenters dans le

monde, implantés en Europe (chez Equinix, Telehouse, et Interxion), en Amérique du Nord (Equinix et Telx) ainsi qu'en Asie (China Telecom et Equinix). Les infrastructures cloud d'Outscale sont par ailleurs certifiées conformes à la norme de sécurité ISO/CEI 27001:2013. La société compte 800 clients pour près de 110 collaborateurs.

« Outscale a démontré les solides performances de son architecture Cloud unique en proposant avec succès des ressources aux entreprises du monde entier, et en s'appuyant sur une approche unique du Cloud souverain basée sur la protection des données », a indiqué dans un communiqué Pascal Daloz, directeur général adjoint, marques et développement corporate de Dassault Systèmes. « À présent, nous pouvons permettre à nos clients de créer plus de valeur en optimisant pleinement cette approche pour élargir notre capacité à rendre la plateforme 3DExperience plus abordable et plus accessible à un plus grand nombre d'utilisateurs, ainsi qu'en l'élargissant à de nouveaux usages ».

L'orchestrateur cloud Tina as a Service en bêta aussi annoncé

Du haut de ses 24 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016 (en croissance annuelle de 72%) - pour un résultat net à l'équilibre d'une année à l'autre - Outscale ne joue pas dans la même catégorie qu'AWS, Azure, Google Cloud ou encore OVH. Mais, cela n'empêche pas le trublion français du cloud de lancer fréquemment des offensives en termes d'offres et de services. A l'occasion de la 4e édition de son

événement Cloud Days, la société vient justement de faire d'une pierre deux coups en divisant par 8 le tarif de son offre réseau sur le cloud mais également en lançant une offre inédite d'instances MapR à la demande.

« 2016 a été une grosse année d'infrastructure réseau, on a monté un backbone rassemblant l'ensemble de nos plaques en Europe, Etats-Unis et Chine permettant d'avoir des temps de latence optimaux et renforcé nos accords de peering Internet sur chacune des régions permettant aujourd'hui d'offrir un nouveau tarif réseau cloud », nous a expliqué David Chassan, directeur marketing et stratégie d'Outscale. « On passe de 0,04 à 0,005 euro le Go de trafic réseau, soit une réduction par 8 du tarif ». Outre la disponibilité en bêta de Tina as a Service, un orchestrateur de cloud compatible Amazon et basé sur la technologie Flexpod de Cisco et Netapp, permettant d'automatiser tout un ensemble de ressources (virtualisation de comptes, stockage, réseau, vPC...), Outscale frappe également fort avec une nouvelle offre big data. « Nous avons intégré la licence MapR Enterprise incluant le file system et Hadoop dans une offre qui va intéresser les data lakes officers et les collaborateurs travaillant sur le big data », poursuit David Chassan. « Il est maintenant possible d'avoir des instances MapR payables à l'usage et de consommer à l'heure tout en bénéficiant du support MapR et en évitant les 3 ans annuels du plan. Il nous a fallu 2 ans de négociation avec MapR à San José pour leur prouver l'intérêt réel de proposer MapR en mode as a service ». Pour 11,71 euros de l'heure, Outscale met à disposition 6 machines virtuelles, 5 noeuds pour le

big data et 2 To de stockage. Une configuration qui peut être étendue en fonction des besoins.

Game Over pour Scaledome

Dans le ciel de la 4e édition du Cloud Days d'Outscale, un petit nuage cependant avec l'arrêt du programme d'accélérateur à start-ups Scaledome lancé en 2015. « Nous avons fait évoluer le programme et n'hébergeons plus les start-ups chez nous. Le programme est désormais disponible pour les pépinières et incubateurs avec déjà la communauté 42 Entrepreneurs de l'Ecole 42 et d'autres à venir en région parisienne », nous a expliqué David Chassan. Pourquoi cet arrêt ? Il apparaît que l'hébergement en interne du programme Scaledome n'était plus compatible avec la certification ISO 27001:2013 engendrant des contraintes en termes de sécurité et de gouvernance supérieures aux adaptations requises pour les surmonter.

Article rédigé par

Dominique Filippone

Chef des actualités LMI